Соловьёв А.В.

СОВЕТСКИЙ ДИРЕКТОР: СОБСТВЕННИК ИЛИ НАЁМНЫЙ РАБОТНИК?

Издательство «Левый поворот»
2010 год

SHOUT
SHARE
IT

Annotation

В данной работе ныне покойный костромской марксист Авенир Соловьев прослеживает закономерную эволюцию директорского корпуса в бывшем СССР: как шёл процесс неуклонного превращения директоров из формальных наёмных служащих у государства-собственника в экономических собственников управляемых ими предприятий. Тем самым автор фактологически доказывает, что в России / СССР никогда не было социализма в марксистском смысле этого понятия.

Строго научные выводы о том, что же на деле представляла собой экономика СССР накануне горбачевской «перестройки», и сегодня вызывают крайнее раздражение у различных псевдокоммунистов...

- СОВЕТСКИЙ ДИРЕКТОР: СОБСТВЕННИК ИЛИ НАЁМНЫЙ РАБОТНИК?
-
- notes
  - 1
  - 2
  - 3
  - 4
  - 5
  - 6
  - 7
  - 8
  - 9
  - 10
  - 11
  - 12
  - 13
  - 14
  - 15
  - 16
  - 17
  - 18
  - 19
  - 20
  - 21
  - 22

- ○ 23
- ○ 24
- ○ 25
- ○ 26
- ○ 27
- ○ 28
- ○ 29
- ○ 30
- ○ 31
- ○ 32
- ○ 33
- ○ 34
- ○ 35
- ○ 36
- ○ 37
- ○ 38
- ○ 39
- ○ 40
- ○ 41
- ○ 42
- ○ 43
- ○ 44
- ○ 45
- ○ 46
- ○ 47
- ○ 48
- ○ 49
- ○ 50
- ○ 51
- ○ 52
- ○ 53
- ○ 54
- ○ 55
- ○ 56
- ○ 57
- ○ 58
- ○ 59
- ○ 60
- ○ 61
- ○ 62
- ○ 63
- ○ 64
- ○ 65
- ○ 66

- ○ 67
- ○ 68
- ○ 69
- ○ 70

СОВЕТСКИЙ ДИРЕКТОР: СОБСТВЕННИК ИЛИ НАЁМНЫЙ РАБОТНИК?

К дискуссии: Из какого «яйца» вылупился российский капиталист?

Директор - по-русски управляющий, дирижер. Функция управления при всяком общественном производстве объективно необходима. Вспомним слова К. Маркса: отдельный скрипач сам управляет собой, оркестр нуждается в дирижере. Поэтому на почве капиталистического производства директор вырастает из капиталиста столь же закономерно, сколь неизбежно в условиях рынка сам капиталист вырастал из фигуры купца, цехового старосты, фермера, управляющего помещичьим имением.

Но в царской России капиталистическое производство было развито слабо. В начале этого века Россия только вступала на путь капиталистического развития; три четверти населения жили в деревне; лишь 15 процентов валового национального продукта накануне Октябрьской революции создавалось в капиталистически развитых областях. Большевики, по справедливому мнению В. И. Ленина, не совершили социалистической революции, а лишь «довели буржуазно-демократическую революцию до конца, как никто»[1]. Далее был провозглашен курс на продолжение развития капитализма в Советской России. С уничтожением большевиков как политической партии в 1930-х годах в экономике нашей страны сложилось состояние государственного капитализма, сохранившееся до 1985 г.[2]

Поэтому понять российскую действительность возможно только в её сравнительном анализе с Западом, ибо Россия проходит тот же естественно-исторический процесс, какой прошла Европа, но на двести лет позже, со всеми вытекающими отсюда историческими последствиями. У нас одно из них состоит в том, что капиталист возникает из директора, тогда как на Западе директор вырос из капиталиста и, как наёмный работник, в этом качестве «отпочковался» от него. Но в обществах смешанной экономики директор - не просто управляющий по найму. Он - центральная фигура управления, вновь

приобщающаяся к собственности. Директор становится капиталистом.

При этом нельзя не учитывать, что в советской литературе экономические категории постоянно подменялись юридическими, форма выдавалась за содержание, явление - за сущность, надстройка довлела над базисом; изменение юридических законов о собственности выдавалось за изменение самих отношений собственности. Здесь, как и при анализе других экономических проблем, марксистская методология расставит все по своим местам.

Основы решения этой проблемы дает К. Маркс, отмечая различие между экономическим и юридическим понятием форм собственности. В работе «К критике политической экономии» К. Маркс обращает внимание на то, что «совокупность... производственных отношений составляет экономическую структуру общества, реальный базис, на котором возвышается юридическая и политическая надстройка... С изменением экономической основы более или менее быстро происходит переворот во всей громадной надстройке». Поэтому «при рассмотрении таких переворотов необходимо всегда отличать... переворот в экономических условиях производства от юридических... форм»[3], в которых эти «экономические условия» существуют и выражаются[4]. Легко записать в Конституции СССР (1936 г.), что в нашей стране существует «социалистическая система хозяйства» (Ст. 4), труднее понять реалии экономики.

Изменение экономической основы происходит постепенно, накоплением нового качества и отмиранием старого; эволюция - единственный способ движения экономики[5], в нем происходит «снятие» (Aufhebung) старых экономических форм собственности новыми. Напротив, смена юридических форм собственности происходит как эволюционно, так и социальными революциями, «переворотами», ибо революция - это спрессованная в историческое мгновение эволюция. В любом случае, изменение юридической и политической надстройки заключается в том, что уничтожаются старые политические формы правления и юридические законы (в том числе - и те, которые регламентируют отношения собственности); им на смену устанавливаются новые, отражающие действительные реалии производственных отношений и тем самым дающие возможность дальнейшего экономического развития.

Но юридические «законы вообще никогда не совершают революций», - указывает К.Маркс[6]. Не только бесплодны, но и вредны, а порой катастрофичны для общества попытки изменить экономический строй общества с помощью написания и

осуществления новых юридических законов, когда для них нет оснований в реальной экономической действительности, независимо от того, тянут ли эти законы нас в «светлое будущее», или в «темное прошлое». Выдавать изменение субъективно установленных в чьих-либо интересах **юридических форм** за изменение реальных **экономических отношений** - в лучшем случае значит фабриковать утопии; тем более это относится ко всем идеологическим формам.

Не будем анализировать тот общеизвестный факт, что обособленный единоличный производитель продуктов сам трудится и сам собою управляет; естественно, он же присваивает все плоды собственного труда. Если так можно выразиться, мелкий производитель сам у себя был и есть и наёмным работником, и управляющим-директором.

Иное положение **в современном реальном мире**, где **действуют крупные корпорации, производящие основную массу продукта**. Так, в США 500 крупнейших промышленных корпораций дают свыше 80 % всего промышленного производства[7]. В сельском хозяйстве 305 тысяч фермерских хозяйств (около 14 % всего числа ферм) дают более 70 % товарной сельскохозяйственной продукции[8]. Из общего количества - 15 млн. юридически независимых фирм - собственников США (включая и фермеров) только 0,3 млн. собственников производят 3/4 всей товарной продукции. Остальные - это если не хозяйственный фон, то экономическая почва, среда, из которой и на которой вырастают подлинно современные товаропроизводители.

Такая же картина во всем мире, даже среди самих корпораций. Например, всего 5 % из числа 1000 крупнейших монополий мира (кроме, разумеется, СССР) в 1982 году имели 22 % общего количества занятых на предприятиях этих монополий, давали 30 % оборота по продажам и получали 34 % всей чистой прибыли этой тысячи властелинов мира[9].

Что касается уже не корпораций, а составляющих их предприятий, то необходимо различать концентрацию капитала в фирмах (концентрацию собственности) и концентрацию производства в предприятиях (концентрацию технологического процесса). Сейчас, пропагандируя дробление производства и ссылаясь на зарубежный опыт, часто в России выдают второе за первое: разговорами о «малом предпринимательстве» уводят от ответа на вопрос: а в чьих руках «большое предпринимательство»? Но всегда решающую роль играют крупные предприятия. Так, в ФРГ (до объединения) предприятия с числом занятых 1000 человек и более имели долю в числе

предприятий 1,2%, а в численности занятых - уже 48,4%; в США, соответственно, 0,6 % и 28,7 %; в Японии - 1,4 и 24,3 %[10].

Немаловажно и то, что каждый капитал - собственность в большинстве случаев воплощен не в одном, а во многих предприятиях, так как объективно существуют оптимальные (наилучшие) размеры предприятия в каждой отрасли, превышение или преуменьшение которых ведет к уменьшению нормы прибыли за счет роста издержек производства, а капитал стремится к безудержному возрастанию. В тех же США минимальный размер оптимальной величины предприятия, по расчету, составляет от 2500 занятых в авиационной промышленности, до 200 занятых в цементной и бумажной - и до 20 занятых в мясоконсервной и сыроваренной отраслях[11]. На американских суперфермах с площадью земель в среднем до 1400 га, на каждой было занято до 40 среднегодовых наемных рабочих[12].

Поэтому, повторим, каждый крупный капитал «распылен» на много предприятий. «Макдональдс», например, имеет 11 тысяч предприятий в 52 странах[13]. Обувная фирма «Батя» также по всему миру разбросала 40 фабрик и 6300 магазинов[14]. «Дженерал моторз» только в Северной Америке принадлежит 258 заводов, «ИБМ» - 32 завода[15]. Каждое предприятие имеет, разумеется, своего директора. Розничная торговля в США еще перед Второй мировой войной была сферой мелкого бизнеса, а ныне фирме «Дж. К. Пенни» принадлежит почти 4 тысячи магазинов, «Сейфуэйз сторз» около 2,5 тысяч[16]. Любимый «магазинчик за углом», конечно же, сохранился как «торговая точка», но его бывший хозяин-собственник превратился в наемного работника у монополии, в директора магазина с двумя-тремя продавцами.

Таким образом, фигура директора объективно вырастает на почве разделения труда из функции управления трудом, которое само «стоит» немалого труда, и потому капиталист, субъективно стремясь избавиться от труда, передает эту свою функцию собственника наемному директору. Другим объективным основанием к «директорству» является противоречие между безграничностью накопления капитала и оптимальной ограниченностью каждого предприятия; практически у каждого капитала и много собственников (а управлять должен один), и - много предприятий (а на каждом нужен директор).

И другое: **доход капиталиста как капиталиста - это не заработная плата**. По этому вопросу А.Смит дает настолько полное и убедительное разъяснение, что даже К.Маркс оказывается им удовлетворен[17]. Адам Смит пишет вот что:

прибыль капиталиста - не зарплата за управление. «Стоимость, которую рабочие прибавляют к стоимости материалов, распадается... на две части, из которых одна идет на оплату их заработной платы, а другая - оплату прибыли их предпринимателя на весь капитал, который он авансировал... Могут подумать, что прибыль на капитал представляет собою лишь другое обозначение для заработной платы за особый вид труда, а именно за труд по надзору и управлению делами. Однако эта прибыль совершенно не похожа на заработную плату, она устанавливается совсем на иных началах и не стоит ни в каком соответствии с количеством, тяжестью или сложностью этого предполагаемого труда по надзору и управлению. Прибыль определяется вообще стоимостью употребленного в дело капитала и будет больше или меньше в зависимости от размеров этого капитала». Ну а доля, идущая на оплату труда по надзору и управлению, наоборот, обратно пропорциональна величине капитала. Все это Адам Смит наглядно показывает в своем труде[18]. А так как к тому же вопросу неоднократно обращались многие сторонники трудовой теории стоимости, будем считать, что так оно и есть.

Поэтому проблему, вынесенную в заголовок статьи, следует рассматривать не с позиции политико-юридических норм, ибо в них - слишком много от страстного желания реально правящих классов, а с позиции **фактических экономических отношений собственности**, которые - от Робинзона до современного директора - реализуются в таких экономических системах: **1. Трудовое участие в производстве; 2. Управление производством; 3. Получение дохода от производства.** Иными словами, экономически собственность реализуется в труде, в управлении, в доходах. В этом - суть. Кто работает, управляет и доход получает, тот есть собственник экономический.

Будем говорить только об акционерных обществах как наиболее современной форме. Что в этих обществах директор трудится непосредственно - доказывать не надо. Сложнее с управлением. В ассоциированной собственности акционеров участие в управлении ограничивается общим собранием акционеров. Здесь сразу же (извинимся за «политграмоту») придется «отлучить» от управления держателей «привилегированных» акций, не дающих право голоса; мелких держателей, как правило, не участвующих в собрании... Короче, реально управлять может тот собственник, у которого в руках контрольный пакет акций. И здесь две стороны вопроса: у кого контрольный пакет акций? Насколько компетентен этот «контролер»? Тут имеют место три варианта.

Вариант первый. Собственник - держатель контрольного пакета акций - сам «работает директором». Случай не редкий, особенно если брать не отдельного человека, а семью, «клан», «касту». Вот как выглядело сравнительно недавно участие крупных акционеров в управлении корпорациями в США: 2941 представитель 1801 семьи занимает в 3000 крупнейших корпораций 1616 главных административных постов (председатель совета директоров или президент корпорации), 6875 директорских постов и 1928 других административных постов (вице-президент и т.п.). Причем, на каждую семью, владеющую состоянием свыше 100 млн. долл., в среднем приходится 7 директорских постов. По данным, относящимся ко второй половине 1960-х годов, в 266 корпорациях, входящих в группу 500 крупнейших корпораций США, их, корпораций, основатели, наследники основателей и другие крупные собственники занимали в общей сложности 339 ключевых административных постов[19]. Среди руководителей «большого бизнеса» выходцев из среды его самого - до 70 %[20].

В этом варианте юридический собственник, конечно, реализует экономически свое право собственности в труде по управлению, будучи директором (президентом и т.п.), поскольку это позволяют внешние обстоятельства. Но чтобы реально управлять, надо реально работать. Конечно, хозяин потому и управляет, что он собственник юридический; но собственник экономический он потому, что «работает директором».

Второй вариант. Собственники держат под своим контролем коллективную капиталистическую собственность в стране и за ее пределами, владея контрольным пакетом акций. В ФРГ предприятие «БАСФ» имеет 400 тыс. акционеров, но более 50 % акций находится в руках едва 4 % акционеров[21]. В 1980 году 0,5 % американских семей владели 22 % национального богатства страны[22]. В 1976 году также в США 1 % собственников владел 46 % всех акций, принадлежащих индивидуальным акционерам, что, как пишет И. П. Фаминский, позволяло контролировать корпорацию и вершить все дела в корпорации[23].

Согласиться с этими утверждениями можно лишь отчасти. Чтобы «вершить» - надо знать, уметь управлять и много работать непосредственно по управлению, т. е. это предыдущий вариант - капиталист на службе своего капитала. «Контролировать», как в данном случае, намного легче, но и толку никакого. Практически контролировать можно только несколько «верхушечных» показателей (тенденцию нормы прибыли и т.п.), которые легко могут быть если не подтасованы, то благоприятно объяснены директором фирмы; мало поможет делу и аудиторская проверка.

В этом втором варианте юридический собственник не реализует себя в управлении как экономического собственника, ибо реально не управляет, даже если и участвует в выборах состава руководства. Это типичный для настоящего времени российский вариант своеволия директоров, о чем речь еще впереди.

Третий вариант - когда юридический собственник не управляет и не контролирует - этим занимается исключительно директор-управляющий, не имеющий формально права собственности на управляемый объект. В «чистом» виде такой вариант реализуется при управлении государственной собственностью, а также в так называемых «безликих владениях», где не проявляется отчетливое преобладание одного какого-либо собственника.

Здесь юридический не-собственник директор является полностью собственником экономическим, ибо воплощает в себе все три «ипостаси» экономического собственника: труд, управление, доход.

Интересен обобщенный портрет высшего менеджера-директора в США: 72 % относят себя к «высшему слою», средний возраст - 56 лет, служит в фирме 23 года, средний оклад - 473 тыс. долл. в год (при средней зарплате в США - около 30 тыс. долл. в год), более половины имеют право приобретать акции своих фирм; каждый, в среднем, член более трех советов директоров различных фирм. (А мы всерьез рассуждаем о конкуренции фирм!) Немаловажная деталь: по религии 37 % протестанты, 19 % католики, 5 % - иудаисты[24]. А поскольку более половины из них - акционеры управляемых ими фирм, то в этой части мы видим уже не «собственника-управляющего», а «управляющего-собственника». Вот эти-то **экономические собственники** (а многие из них и юридические) и **являются подлинными хозяевами производства**, независимо от декларировано юридически формы собственности.

Последнее - это доход. Изумительный по точности анализ доходов дан К. Марксом в третьем томе «Капитала». «Капитал для капиталиста... - насос для выкачивания прибавочного труда, земля для земельного собственника... - магнит для притяжения части... прибавочной стоимости, труд... - условие... и... средство для того, чтобы в форме заработной платы приобретать часть созданной рабочим стоимости»[25]. Оставим в стороне «землю» и «ренту». Ясно также, что директор как частичный работник в составе совокупного работника фирмы или предприятия должен получать и получает заработную плату. Примем во внимание, что директор имеет или может иметь личный доход на капитал: дивиденды, проценты по вкладам, ренту за сдачу внаём

собственности. В этом случае он является капиталистом, что было рассмотрено ранее. Тут нет проблемы.

Проблема в другом: не «сидит» ли в номинальной зарплате директора (всего директорского корпуса) доход от капитала - прибыль? Рассмотрим эту проблему.

Прежде всего бросается в глаза очень высокая оплата труда директора. В США, в вышеприведенном примере, она более чем в 15 раз выше средней. В Венгрии зарплата директора в 20 раз выше зарплаты рабочего («Останкино», 23.03.94). В России разница в оплате труда высокооплачиваемых (т.е. опять-таки директорского корпуса) и низкооплачиваемых - 30 раз («Останкино», 13.04.94). Может быть, это плата директору за сложность его труда? Проблема редукции труда, конечно, еще не решена, и все-таки...

В тех же США, по данным Самуэльсона, в 1984 году мужчина с высшим образованием получал в среднем 32 тыс. долл. в год, врач (а здоровье всего дороже) получал только 120 тыс. долл. в год[26]. А директор - полмиллиона. Только квалификацией это не объяснить, заметную роль играют собственность и богатство, передаваемые по наследству или присваиваемые своевольно. Так, за период с 1950 по 1985 год норма прибавочной стоимости в США увеличилась со 150 % до 300 % - в два раза: только с 1980 по 1986 год прибыли корпораций после вычета налогов возросли с 85 млрд. долл. до 203 млрд. долл., т. е. - в 2,5 раза, а заработная плата по коллективным договорам ежегодно возрастала лишь на 2,5 %[27]. Директорский корпус просто «обязан был» вознаградить сам себя за подобное достижение!

Тем более, что оклад - не единственный источник существования любого директора. Помимо того, что многие директора (в том числе и в нынешней России) получают оклады в миллионы долларов и больше[28], они получают несколько окладов, участвуя в нескольких советах директоров. Директора многих фирм получают и непосредственно доходы от капитала, прежде всего - дивиденды. Это хорошо выявляется тем обстоятельством, что доля доходов от капитала (в которых 15 % - это дивиденды) в общей сумме семейных доходов возрастает с ростом богатства. В США доля личных доходов от капитала у рабочих и служащих в общей сумме семейных доходов стабильно составляет 2-4 %, а у сверхбогатых 1 % семей - уже 13 % семейного дохода; у нескольких тысяч мультимиллионеров, а тут и крупнейшие менеджеры, доходы от капитала составляют более 50 % всех доходов[29]. Если к этому добавить, что 10 % населения США, относящихся к наиболее обеспеченным семьям, получают более 26 % всех доходов, в то время как на долю 10 % беднейших

семейств приходится около 2 % всех доходов[30], то роль директорского корпуса в присвоении доходов общества проявляется достаточно четко.

Анализ, проведенный на материале стран классического капитализма (США, ФРГ), показывает, таким образом, что по мере научно-технического прогресса, концентрации капитала и обобществления производства **меняются исполнители общественной роли предпринимателя. Эта роль реально все более переходит от юридического собственника к фактическому управляющему-директору, который тем самым становится и реальным экономическим собственником фирмы (предприятия), на деле осуществляя функции труда, управления и присвоения дохода на «вверенном» ему «хозяином» объекте управления.** «Хозяин» - юридический собственник все более превращается в пассивного и ненужного получателя дохода, обреченного на социальное упразднение.

Вернемся теперь к российской действительности и, в части исследуемой проблемы, сравним ее с Западом, ибо именно теперь, в сумерках России, сова Минервы начинает свой полет: чтобы изменить положение, надо его понять, а понять возможно лишь в сравнении. В середине прошлого века К.Маркс, сравнивая Россию с Англией, писал:

«На этой русской почве, столь обильной всяческими безобразиями, находятся в полном расцвете старые ужасы младенческого периода английской фабричной системы. Управляющие, конечно, англичане, так как местный русский капиталист непригоден для фабричного дела. Несмотря на чрезмерный труд, непрерывную дневную и ночную работу и мизерную оплату рабочих, русское производство влачит лишь жалкое существование»[31].

Техника, как и «управляющие», была, разумеется, английская, а вот уменье работать, организация труда и производства - российские. В результате интенсивность труда и его производительность были в 3-4 раза ниже, чем в Англии.

Отставание России по производительности труда возросло после Октябрьской Революции. Если общественная производительность труда в России-РСФСР-СССР, по сравнению со средним показателем в развитых капиталистических странах, составляла в 1913 г. 23 %, то в 1920 г. - только 9 %, в 1929 г. - лишь 19%[32]. Но еще в работе «Немецкая идеология» К.Маркс и Ф.Энгельс сформулировали исходное положение коммунистического развития: социалистическая революция предполагает «огромный рост производительной силы, высокую степень ее развития... без него имеет место лишь всеобщее

распространение бедности; а при крайней нужде должна была бы снова начаться борьба за необходимые предметы и, значит, должна была бы воскреснуть вся старая мерзость»[33].

Что в СССР произошло «обобществление нужды», а не богатства, сегодня доказывать не приходится - ведь даже по официальным данным, СССР отставал от США по реальным доходам населения в 2-3 раза[34]. Еще на заре Советской власти практический вывод из реальной ситуации сделал IX съезд РКП(б) в резолюции от 3 апреля 1920 года «Об очередных задачах хозяйственного строительства», в которой было записано:

«Перед советским строем в полном своем объеме стоит задача развить свои собственные методы воздействия с целью повышения интенсивности и целесообразности труда на основе обобществленного хозяйства в интересах всего народа»[35].

А III съезд Советов СССР уже требовал приблизиться к заграничным нормам выработки и продолжать работу «по повышению интенсификации труда там, где она еще не достигла технически возможных пределов». Действительно: уровень производительности труда - критерий прогрессивности общественного строя по сравнению с предшествующим.

Для управления производством диктатура рабочего класса создавала касту «красных директоров»; сама же диктатура рабочего класса, как это записано в резолюции XII съезда РКП(б) от 19 апреля 1923 г. «По отчету Центрального комитета», обеспечивается «в форме диктатуры его передового авангарда, т. е. Компартии». Хотя потом И. В. Сталин неоднократно разъяснял, что формулировка о «диктатуре Компартии» якобы «вкралась по недосмотру», эта формулировка содержала истину: вся полнота власти на предприятии сосредотачивалась в «руках заводоуправления» на «началах единоличия» партийца - директора предприятия, так как «партия выдвигает в число хозяйственников лучших своих людей».

Предприятия работали в СССР на принципах хозяйственного расчета, то есть - на рыночных, капиталистических основаниях. Для В.И.Ленина здесь вопрос решался однозначно: общество, основанное на товарном производстве, состоящее в обмене с цивилизованными капиталистическими нациями, на известной ступени развития неизбежно становится и само на путь капитализма, а «хозрасчет» В. И. Ленин именовал не иначе как «так называемый хозрасчет». Для В. И. Ленина «хозрасчет» означал «капиталистические основания», развитие буржуазных отношений; и уж совсем четко: **«Коммерция»? = капитализм»**. Рынок для В. И. Ленина - объективное условие, а хозрасчет -

средство построения социализма, которое **не присуще** самому социализму[36]. Никому еще не удалось «сделать» из Ленина сторонника «рыночного социализма». Только И. В. Сталин заявил в 1952 году, что в социалистическом обществе есть товарное производство и действует закон стоимости[37].

«Красные» директора, работавшие на хозрасчетных предприятиях в условиях рынка и реализующие функции труда, управления и присвоения дохода, являются, на деле, капиталистами по своей общественной роли. Да это и не скрывалось до 1937-го, надолго отбившего охоту докапываться до истины. Резолюция XI съезда РКП(б) от 2 апреля 1922 г. «Роль и задачи профсоюзов в условиях новой экономической политики» отметила, что «перевод госпредприятий в значительной степени на коммерческие основания... порождает известную противоположность интересов по вопросам условий труда в предприятии между рабочей массой и директорами, управляющими госпредприятий или ведомствами, коим они принадлежат»[38]. Резолюция XII съезда РКП(б) от 19 апреля 1923 г. «По отчету Центрального комитета» увидела опасность в том, что «хозяйственное крыло» партии, «имеющее громадное значение для судеб революции, уже по условиям своей работы ныне подвергается известной опасности воздействия со стороны буржуазных элементов нэпа» (Любопытная, однако, «профвредность» у директоров - капиталистами становятся!). А очень интересная резолюция того же съезда от 25 апреля 1923 г. «О промышленности» прямо поставила перед директорским корпусом задачи - создавать в государственной промышленности прибавочную стоимость, иметь «своей основной задачей извлечение и реализацию прибавочной ценности в целях государственного накопления». И тут же отмечалось, что решение этих задач наталкивается на «чрезвычайные трудности», приводящие к конфликтам с рабочими. Да, легко быть рантье, но очень нелегко быть функционирующим капиталистом!..

У каждого, как говорится, свои заботы: у одного каша жидка, у другого - жемчуг мелок. Для «рабочей массы» условия труда - это повышение норм выработки и понижение расценок. Для директора те же «условия» - это ход к решению его (директора) задачи: понижение расходов производства и извлечение прибыли, в процессе чего директор неизбежно «подвергнется опасности воздействия» понимания своей объективной роли как капитализатора экономики. Ведь не только ***рынок*** создаётся в процессе развития товарного производства; **крупное товарное производство** не может не быть ***капиталистическим***. Такой рынок не может сам из себя не создать фигуру капиталиста, ибо

любая система, возникнув в основе, сама для себя и из себя формирует необходимые ей органы, структуры и субъектов отношений. Директор, поскольку он хозяйничал в рыночных условиях, был «обречён» стать капиталистом.

Вопрос о качественной определённости фигуры директора как реального собственника советского государственного предприятия, то есть капиталиста, сводится, таким образом, к тому, ***кто управляет*** предприятием. Может быть, государство через установление плановых заданий? Нет, плановые методы не подчинили себе рынок и тем более не упразднили его, так как плановые задания не выполнялись. Например, задания первого пятилетнего плана, намеченные XVI конференцией ВКП(б) и V съездом Советов, не были выполнены по таким важнейшим показателям, как производство электроэнергии, угля, нефти, чугуна, минеральных удобрений, тракторов и др., а плановое задание - произвести в 1932 г. 270 млн. м шерстяных тканей было выполнено только в 1957 году! В таких условиях говорить о **реальном *государственном*** управлении предприятиями можно лишь с большой натяжкой[39].

Как показали наши расчёты, последние пятилетки тоже не были выполнены[40]. Важнейший обобщающий показатель - национальный доход, используемый на накопление и потребление, за 1970-1975 гг. должен был по плану возрасти на 38,6 %, фактический рост составил только 32,0 %; соответственно за 1976-1980 гг. - 26,0 и 13,4 %; за 1981-1985 гг. - 118,0 и 117,0 %. Аналогично соотношение по другому важнейшему показателю - темпу прироста производительности труда в промышленности - составляло: 38,8 и 33,8 %, 30,6 и 17,1 %, 23,0 и 16,5 %.

Невыполнение пятилетних планов развития народного хозяйства означало: 1) Существование в СССР не только «нерыночного», но и «рыночного» сектора; 2) Фиктивный характер «плана» и реальный характер «рынка»; 3) Стихийный характер соотношения между «планом» и «рынком», при котором «рынок» навязывает свою волю «плану» и в конечном счёте упраздняет его. В конечном счёте решение народнохозяйственных проблем по мере перехода от натурального хозяйства к товарно-денежному всё более осуществлялось неэкономными методами рынка, внутренне не присущими единому народно-хозяйственному комплексу СССР.

По мере того, как ослабевало централизованное плановое руководство ***на деле***, хотя оно ещё сохранялось формально, изменялась роль руководителя предприятия - директора. Сложилась каста управляющих - ***технократы***, уже из среды которых и для обслуживания которых формировалась и

бюрократия, и партократия; хозяин и служащий поменялись местами, по мере того, как управление предприятием и, соответственно, присвоение дохода «опустились» на уровень предприятия. А власть - она всегда у тех, у кого реальная собственность на средства производства. Формирование этой собственности, а значит, и власти, шло по пяти направлениям, каждым из которых трудящийся отстранялся от управления производством и распоряжением продуктом своего труда.

Во-первых, сложилась и действует **неформальная экономика**, которая функционирует в двух формах. Прежде всего, это экономическое поведение руководителя на основе не плановых заданий и тем более интересов общества, а на основе властных мотиваций, личных связей и субъективных приоритетов. Типичный пример - «торг» между нижестоящим и вышестоящим руководителем по поводу величины плановых заданий, когда научные обоснования игнорируются, резервы - скрываются, а предметом торга и своеобразным «товаром» становится само плановое задание. Подобный торг шёл на любом уровне: между рабочим и нормировщиком - по поводу нормы выработки и расценки; между учителем и завучем - по поводу «дозволенного» количества двоек; между сантехником и квартиросъёмщиком - по поводу возможности поставить новый кран... Постоянный торг по всему и обо всем как элемент рынка принизывал всю хозяйственную жизнь СССР.

Другая форма неформальной экономики, имевшая, как говорится, место, - это фактическое функционирование рыночных механизмов под прикрытием плана, - например, рынок средств производства при их фондированном распределении. В этих формах реальные деловые связи возникали и документально оформлялись независимо от плановых предписаний, а планирование результатов давало только внешнюю оболочку реальному товарно-рыночному механизму, всё более обращаемому технократами («директорокатией») в свою пользу как реальных собственников управляемых ими государственных (юридически) предприятий. Именно это выражалось в практике корректировки годовых планов, т.е. подгонки задним числом плановых заданий под фактически достигнутый (худший!) результат. В итоге появилось законнорожденное дитя рыночной стихии и плана - «допустимый (планируемый!) процент недовыполнения плана»! Фальшивый социализм потребовал и фальшивого планирования, прикрывающего благими словесами чёрную действительность развития капитализма.

Во-вторых, действовала **фиктивная экономика**, которая не создавала товаров, но ветер которой неплохо надувал паруса

бизнеса и позволял прекрасно кормиться тем, кто был «у кормила власти» не только административной, но, прежде всего, хозяйственной. Сюда относится производство излишней, некачественной и фальсифицированной продукции; инфляционный и спекулятивный рост цен. Особенно показательны приписки к выполнению плана, достигающие в среднем 3 % произведенного продукта, а в сырьевых отраслях - до 25 %[41]. Все это служило и служит присвоению прибавочной стоимости частными лицами, так или иначе причастными к производству, независимо от юридической формы собственности.

В-третьих, существовала **нелегальная экономика**, которая потому и была нелегальной, что слишком явно была частнокапиталистической. Все те формы производственной и торговой деятельности, которые укрывались от государственно-капиталистического не только контроля, но и «видения»; их никто «не видел», их как бы не существовало - подпольные фабрики, артели, картели и т. п. Теперь все это легализовано и стало обычным капитализмом на разных ступенях его развития. Да и в настоящее время значительная часть экономики выведена из-под правового контроля (42 % товаров и услуг на потребительском рынке в 1994 г. было поставлено незарегистрированными фирмами и физическими лицами)[42].

В-четвертых, сложился совершенно особый вид неформальной экономики - **властная экономика**, т.е. такое положение, когда не богатство приводит к власти, а наоборот, обладание властью любого вида (от министра до шофера) дает возможность создать свое частное богатство в форме капитала, создавая вроде бы законные предприятия, которые позволяют легко перекачивать государственные средства в частный карман - всякого рода АО, СП, кооперативы и т. п.. Сейчас это делается в форме приватизации государственного имущества, когда каждый руководитель имеет возможность урвать «кусок» побольше, пользуясь своим положением. Так, на Аксакайском заводе пластмассовых изделий основной пакет акций принадлежит, естественно, директору (около 1.460 млн. руб.) и ещё двум десяткам человек (по 20-30 тыс. руб.)[43]. Рабочим - ничего. «Из каждого алчного хапателя растет новый Корнилов... - писал В.И.Ленин. - Мы не победили мелкобуржуазной стихии»[44]. Увы, в который уже раз В.И.Ленин оказался прав не только для своих дней, но и для нашего времени. Ведь директора предприятий стали и председателями кооперативов на своих предприятиях. Осуществился «принцип»: «Я начальник - ты дурак».

В-пятых, существовала и будет существовать **«чёрная экономика»** - экономическая организованная преступность -

воровство, торговля краденым, рэкет, наркобизнес и т.п.. Этот вид экономики не противоречит капитализму по цели - присвоение результатов чужого неоплаченного труда, делая это лишь законодательно преследуемыми методами. Поэтому «чёрная экономика» в процессе конкуренции ищет способы перелива своего капитала в «светлую» экономику, способы легализации своего имущества. Но есть и другой выход - изменить закон и «чёрное» назвать «белым»; пример: была спекуляция, стал - бизнес... Впрочем, 25 % «новых российских миллионеров» признавались, что в настоящее время имеют связь с уголовным миром[45]. И сегодня, думается, главное при капитализации - не в «отмывании черных денег», а в «черной» перекачке «светлых» денег из государственной и трудовой частной собственности в собственность частнокапиталистическую на основе действующего законодательства.

В этих (и других) формах планомерность в СССР окончательно была уничтожена рынком, обеспечив торжество частных интересов действительных хозяев страны - хозяйственников. Чтобы показать доминирование рынка (частных интересов директорского корпуса) над планом, в котором отражались национальные интересы государства, обратимся к таблице.

Невыполнение планов экономического развития СССР в 70-80-е годы XX века

Рост в % / Показатели	1980 к 1970			1985 к 1980		
	План	Факт	Отклонение	План	Факт	Отклонение
Национальный доход, используемый на потребление и накопление	175	155	- 20	118	117	- 1
Продукция промышленности	199	178	- 21	126	120	- 6
Продукция сельского хозяйства (ср. годовая)	139	123	- 16	113	106	- 7
Капитальные вложения	160	166	+ 6	...	...	...
Грузооборот всех видов транспорта	178	161	- 17	119	115	- 4
Розничный товарооборот	182	170	- 12	123	116	- 7

РАССЧИТАНО ПО ИСТОЧНИКАМ: Материалы XXVI съезда КПСС. М., 1981, с. 32; Материалы XXVII съезда КПСС. М., 1986, с. 268-270; Правда. 27.11.71; Правда. 30.10.76; Правда. 30.10.81.

Из этих (официальных!) данных видно, что невыполнение плановых заданий за десятилетие достигало 1/5 их величины, за пятилетку - почти 1/10. Если неверен был сам план (и вся сумма планов), то почему и кем он был составлен и принят? Почему никто не понёс наказания за подобные «провалы»? Видимо, потому, что плановое хозяйство не нужно было фактическим хозяевам производства[46].

По всему этому видно, что развитие рыночных отношений в СССР в 1980-е годы привело экономику нашей страны на

распутье; государственный капитализм исчерпал себя, дошел до своего предельного состояния и загнивания. Дальше должен был начаться переход к социализму, та социалистическая революция, про которую В.И.Ленин писал, что она еще впереди[47]. Но **организованной силы для этого в России уже не было: рынок и капитализм в мелкобуржуазном исполнении разложил изнутри «всё и всех»**[48]. Всеобщее разложение в СССР идеологии, политико-правовой надстройки, загнивание базиса и торможение развития производительных сил выразилось в следующем:

Во-первых, общественная производительность труда с 50-х годов по своему уровню перестала приближаться к развитым капиталистическим странам. В 1938 г. в СССР, по сравнению с развитыми странами этот показатель составил 29 %, в 1950 г. 40 %, в 1960 г. 40%, в 1986 г. - тоже 41 %[49]. За 26 лет - сдвига нет.

Во-вторых, социологическое обследование, проведенное в 1990 г., показало: почти 70 % опрошенных руководителей предприятий хотели бы связать свою судьбу с капиталистическими производственными отношениями; в том числе 11 % из них «созрели» до того, чтобы «открыть собственное дело»[50]. В сельском хозяйстве часть главных специалистов колхозов и совхозов открыто завладела лучшими землями и техникой реорганизованных предприятий, составив «ударный отряд» капитализаторов деревни в виде крупных предпринимателей-фермеров (Правда России. 30.03.95.). Стоит ли после этого удивляться нынешней позиции директорского корпуса!

В-третьих, позиция коммунистов и беспартийных по вопросу о соотношении социализма и рынка. На вопрос: «Двигаясь к рынку, идет ли СССР к более полной реализации возможностей социализма?» - положительно ответили 66 % делегатов XXVIII съезда КПСС («краты» всех сфер), 49 % коммунистов не-делегатов (рядовые), а среди опрошенных беспартийных граждан ответили положительно только 32 %, не видя от рынка выгоды для трудящихся[51].

Подрастающее поколение всё более проникалось не идеями трудолюбия и коллективизма, а духом праздности и наживы. По данным ИСИ АН СССР, на «отдых, веселье, развлеченье» как на ценность в 1977 г. было сориентировано 14,8 % обследованных московских школьников, а в 1987 г. - через десять лет - эта группа выросла до 46,9 %, т.е. в три раза; категорически отвергли труд как ценность 8,9 %[52]. Эти школьники с тех пор выросли и, вероятно, «веселятся» на рыночном поприще. Но важнее другое: по французской пословице «дети говорят вслух то, о чём взрослые

только шепчутся». Нетрудно догадаться, о чём «шептались взрослые» десять лет назад, - оно проявилось в 1991 и 1993 гг.

Капиталистическая сущность директорского корпуса как класса капиталистов проявляется всё более ярко. Правда, в отличие от западных стран, заработная плата российских директоров - это «тайна за семью печатями». Некоторое представление может дать средняя заработная плата работников центрального аппарата федеральных органов власти в декабре 1994 г. В Российском космическом агентстве декабрьская зарплата в среднем составила всего 277 тыс. руб., в Государственной налоговой службе уже 928 тыс. руб., в Комитете по драгоценным металлам и драгоценным камням 3 млн. 603 тыс. руб., в Центральном банке 13 млн. 267 тыс. руб.[53]. Чем ниже к земле и ближе к деньгам, тем выше зарплата - так можно охарактеризовать этот динамичный ряд. В этих случаях каждый работник «ведомства» выступает как «директор»; его труд - условие, средство, чтобы в форме заработной платы присвоить часть созданной общественным трудом прибавочной стоимости. Такая «зарплата» в несколько раз больше, чем у президента крупной корпорации в США.

К тому, что даже в номинальной зарплате нынешних директоров уже «сидит» прибыль, можно подойти и со стороны общей дифференциации заработной платы, независимо от отрасли. Известно, что самые высокие заработки в сентябре 1994 г. были в газовой (785,2 тыс. руб.) и нефтедобывающей (494,0 тыс. руб.) отраслях промышленности; работники здравоохранения «довольствовались» 138,5 тыс. руб. В тоже время заработки свыше 1 млн. руб. имели 2 млн. чел., или 3,2 % работающих; в т. ч. 0,1 % - имели зарплату 2 млн. 600 тыс. руб. и выше. Кто эти - 2 млн. высокооплачиваемых? Статистика о том умалчивает. Но ясно, что их зарплата определяется не значимостью отрасли (во всём мире врачи зарабатывают больше нефтяников), а присвоением дохода от собственности. Причём в руки высокооплачиваемых работников попадает даже в форме оплаты труда всё большая доля общественного продукта. Так, в сентябре 1991 г. на 20 % высокооплачиваемых работников приходилось около 40 % средств на оплату труда, а в сентябре 1994 г. - уже 51,4 %[54]. Очевидно, это есть результат «борьбы с привилегиями». Но только выделение в отчётности оплаты руководителей предприятий всех отраслей в отдельную строку внесло бы ясность в классовое распределение доходов, что, кстати, по закону не является коммерческой тайной.

Но зарплата - лишь часть дохода любого директора. Очень показателен тот факт, что в результате приватизации именно

директора получили изрядный «кусок» собственности на средства производства. На конец 1993 года 42 % директоров предприятий имели до 10% акций своих предприятий, 13 % - от 10 до 20 % акций, 8 % - от 20 до 30 % акций предприятий, которыми управляют[55]. Как видим, у двух третей директоров - контрольный пакет акций. Роль директорского корпуса (по численности - «директорского фронта») в присвоении доходов общества в форме прибыли на капитал проявляется в современной России не менее чётко, чем в так называемом «цивилизованном мире». Юридически директор - это ещё директор, но - уже собственник выработанной на предприятии прибавочной стоимости; экономически - это капиталист, управляющий своим предприятием, реализующий отношение к предприятию «как к своему» в труде, в управлении, в доходах. От предприятия (от фирмы) давно были отсечены и государство, и коллектив.

Что касается «партократов», на которых обычно сваливают всю свою вину перед трудящимися и чиновники, и хозяйственники, то, вспомним ещё раз, хозяева-технократы их не забыли: 87 % бывших партийных работников сейчас функционируют либо в правительственных и местных администрациях, либо в коммерческих структурах[56]. Хозяева умеют благодарить верных слуг!

А директорский корпус численно всё множится на основе дробления могучего единого народнохозяйственного организма СССР на нежизнеспособные региональные и производственные структуры, каждая из которых имеет своего собственника-директора. Так, единый морской флот распался на 17 пароходств, конкурирующих не на мировом рынке, а между собой. Воздушный флот распался примерно на 270 практически частных авиакомпаний, у многих из которых есть всего несколько самолетов, ну и, конечно, директор...[57]. Директор стал собственником-капиталистом[58].

Технократы-директора за годы «советской» власти, таким образом, превратились в тех, кого стыдливо ещё называют «предпринимателями» и «новыми русскими», а сами себя эти лица с некоторой даже гордостью зовут «бизнесменами». На самом деле - это класс капиталистов, который сформировался ещё в бытность СССР, а теперь открыто выступает в общественной жизни России. Типичной в этом отношении является фигура В. И. Щербакова. В 1990 г. В. Щербаков работал председателем Государственного комитета СССР по труду и социальным вопросам и в этом качестве в составе Комиссии по подготовке проекта Программы КПСС, сформированной XXVIII съездом

КПСС, должен был защищать интересы трудящихся. Затем В. Щербаков - заместитель председателя последнего союзного правительства СССР. В настоящее время (апрель 1995 года) Владимир Щербаков - президент фонда «Интерприватизация», который представляет собой (фонд, а не Щербаков) акционерное общество с активами 80 млн. долл. и в который входят как акционеры 23 банка, а также 127 промышленных корпораций, концернов, объединений, включающих в себя более 2 тыс. предприятий и организаций. В фонде «Интерприватизация» собралось много бывших руководителей СССР: В. Дурасов - министр цветной металлургии, В. Серов - министр строительства, А. Лукашов - зампред Госплана СССР и др. Ко всем им относится фраза из «Общей газеты»: «Был министром, стал капиталистом»[59]. А трудящиеся - кто поругивает «советскую власть» и «проклятых партократов», кто жаждет вернуться в «советское», а то и в «сталинское» прошлое... И не хотят замечать, что **«персоны», и раньше - и теперь, одни и те нее - хозяева-капиталисты: раньше под маской директора, теперь - под прозвищем «предприниматель».** А сущность-то одна и та же...

Однако для характеристики общественного явления примеры, хотя бы и яркие, вроде вышеприведённого, совершенно недостаточны. Гораздо показательнее была бы статистика, но её просто нет. Остаётся полагаться на социологические обследования, которые в тенденции дают социальный портрет российского капиталис..., извините, - предпринимателя. Так, **социальный портрет среднего российского миллионера**, составленный Институтом прикладной политики (с нашими комментариями), выглядит следующим образом:

1. Образование имеют: высшее – 70 %, ученые степени - 7,5 %.

2. Уроженцы Москвы – 53 %, из села - 2,5 %.

3. Родители принадлежали к интеллигенции - 86,0 %.

Да, не от «станка» или «плуга» миллионеры-то появляются, в интеллигентных семьях выросли, сориентированные на «отдых, веселье, развлеченье» взрослыми, которые об этом «шептались». Да и то сказать: «не от трудов праведных наживаются палаты каменные». Продолжим «портрет» и посмотрим прошлое миллионеров:

4. Занимались нелегальным бизнесом - 40,0 %.

5. Привлекались к уголовной ответственности - 22,5 %.

6. Имеют сегодня связи с уголовным миром - 52,0 %.

П.п. 4-6 - это как раз тот самый случай, когда экономика СССР официально числилась «социалистической», но функционировала, в значительной степени, как экономика

«неформальная», «фиктивная», «нелегальная», «властная», а то и «чёрная»; плановые задания формировались стихией рынка и прикрывали её; в формах т.н. «теневой экономики» задолго до переворотов 1991-1993 гг. прошли тренировку на капиталистов и сформировались как таковые десятки и сотни тысяч «советских хозяйственников».

Но, может быть, капиталисты-миллионеры сформировались из «партократов» или «КГБшников»? Закончим «портрет среднего миллионера»:

7. Миллионеры-«номенклатурщики», кто строил свою карьеру в органах КПСС, КГБ, ВЛКСМ и т.д. – 12 %[60].

Как видим, предприниматели в основном не из партийных функционеров, а из номенклатуры **хозяйственной**.

О том же свидетельствуют данные анкетного опроса участников Второго международного конгресса «Малое предпринимательство России», который проходил в Москве летом 1993 года. На конгрессе не было крупных «китов» типа Владимира Щербакова. Основная масса предпринимателей - в возрасте 31-50 лет. Численность работников на их предприятиях (численность купленной ими рабочей силы) - в основном от 11 до 250 наёмных работников. С образованием дело обстоит даже лучше, чем у миллионеров: 90 % имеют высшее образование, а 13,5 % ещё и учёную степень. 63,9 % -инженеры, 30,8 % - экономисты, 46,6 % - пришли прямо с производства, 18,8 % - работали в вузах и в научных учреждениях. А выходцев из государственного аппарата оказалось лишь 13,5 %, из партийно-комсомольского - всего 3,3 %[61]. При всей относительности этих данных, общая картина вырисовывается достаточно чётко - современный российский капиталист формируется из тех, кто ещё недавно скромно именовался «хозяйственником», но уже по своей экономической сути всё более приобретал свойства капиталиста, независимо от своих собственных желаний - обстановка рынка делала своё дело[62].

Количество предпринимателей-капиталистов подсчитать трудно. По данным Центра социального прогнозирования и маркетинга, «доход свыше 500 тыс. рублей на члена семьи в месяц имеют предприниматели и работники торговли». Доля этих лиц в экономически активном населении составляет около 5 %. Самое интересное: сами предприниматели считают, что 87,2 % их дохода - это их заработная плата, хотя «зарабатывают» они в три раза, в среднем, больше, чем любой россиянин[63]. О содержании в этом «заработке» прибавочной стоимости - молчок...

Нельзя в этой связи не вспомнить и не привести научное пророчество великого марксиста России Г. В. Плеханова, который

еще в конце прошлого века предвидел:

«Социалистическая организация производства предполагает такой характер экономических отношений, который делал бы эту организацию логическим выводом из всего предыдущего развития страны», ибо «декретами не создать условий, чуждых самому характеру современных экономических отношений».

Если этого нет (а в России - не было), после социальной революции «придется мириться с тем, что есть, брать то, что дает... действительность». В таком случае, «здание социалистической организации будет строиться руками правительства», а не рабочего класса, не народом, а «сверху». Не партия будет служить классу, а рабочий класс и рядовые члены этой партии будут обслуживать верхние структуры партии, которые Г. В. Плеханов назвал кастой.

«Национальным производством будет заведовать социалистическая каста» (по-нынешнему - номенклатурные хозяйственники - А. С.), относительно входящих в которую лиц «не может быть никаких гарантий в том, что они не пожелают воспользоваться захваченной ими властью для целей, не имеющих ничего общего с интересами рабочего класса»[64].

Так и получилось, ведь в политике, а тем более - в экономике, ведущую роль играют экономические интересы, а не мораль. Добавим: иначе и не могло получиться - чтобы прийти к социализму, надо побыть в капитализме, видеть, что в «социалистическую касту» будут входить и «номенклатурные рабочие» для выступлений на всякого рода партхозактивах.

Вспомним ещё раз предупреждение классиков научного коммунизма: коммунизм невозможен как «местный», «региональный» коммунизм, хотя бы - и в мировом масштабе.

«Коммунизм эмпирически возможен только как действие господствующих народов, произведённое «сразу», одновременно, что предполагает универсальное развитие производительной силы и связанного с ним мирового общения»[65].

А Россия - СССР была одна на земном шаре...

Таким образом, в «советской» России исторически-закономерно сложился общественный строй, в котором экономические отношения капитализма персонифицировались в фигуре директора «социалистического» предприятия, прикрываясь якобы-социалистической идеологией и бездействующими «пустыми формами» политической и юридической надстройки. Сами директора - продукт

экономических отношений - менее всех в этом виноваты. Большая вина - на идеологах, не сказавших правду. Впрочем, еще К. Маркс заметил:

«Этикетка системы взглядов отличается от этикетки других товаров — тем, что она обманывает не только покупателя, но часто и продавца»[66].

События последних трех лет - лишь попытка технократов привести юридические формы в соответствие со сложившимся экономическим базисом. Маски сброшены, и в приватизации технократы стремятся получить реальную экономическую собственность и основывающуюся на ней политическую власть[67]. «Главное в перестройке в экономическом плане - это дележ государственной собственность между новыми владельцами. В проблеме этого дележа - суть перестройки, ее корень... Суть перестройки в политике - полная ликвидация Советов»,[68] - справедливо писал Г. Х. Попов. Уж он-то это дело знает!

С «Советами» управились быстро, ибо от них уже с 1930-х годов оставалась лишь форма, наполненная если и диктатурой, то отнюдь - не пролетариата. С дележом собственности оказалось много сложней и трудней, ибо и на практике, и в теории постоянно смешиваются юридически-формальные и экономически-реальные формы собственности. До сих пор не может сформироваться класс предпринимателей даже в таких странах, как Болгария, Венгрия, Чехия и Словакия, где еще живо поколение, выросшее в условиях частной собственности[69].

Подведем итог. **В России никогда не было социализма в марксистском «смысле этого понятия. Февральская и Октябрьская социальные революции 1917 года решили задачи буржуазной революции и поставили экономику страны на рельсы капиталистического развития. Накануне перестройки экономика СССР представляла собой неустойчивый (в историческом смысле) конгломерат государственно-капиталистических и частно-капиталистических отношений, смешанных с остатками докапиталистических отношений (натуральное и мелкотоварное производство), в который были встроены действительно сильные элементы социализма. Этот базис был «идеологически прикрыт» эклектической мешаниной из вульгарного марксизма и идей домарксового социализма, с использованием идей монархизма и государственного мессианства.**

В таких идеологических и экономических условиях все увеличивающийся директорский корпус, создаваемый из

крестьянской молодежи (другого материала не было), функционировал формально как наемный служащий у государства-собственника, как это предписывалось политическими и юридическими нормами. На деле, с развитием товарно-денежных отношений директора становились все более независимыми от государства, превращаюсь в экономических собственников управляемых ими предприятий. Государственный и партийный аппараты обслуживали интересы этой касты собственников-капиталистов, выдвигаясь из ее же среды, как это происходит во всем капиталистическом мире.

В настоящее время в России идет троякоединый процесс: маски сброшены и «де-юре» приводится к «де-факто»: изгоняются марксистская идеология и всякое положительное о ней упоминание; главное - осуществляется десоциализация экономики и переход от государственного капитализма к частному в интересах обогащения, главным образом, директорского корпуса, представляющего собой подлинного хозяина страны. Цель процесса, инициируемого извне, - превратить Россию в источник сырья и свалку отходов при исключительно дешевой рабочей силе и на этой основе - продлить существование потребительских обществ и «каст» в условиях мирового эколого-социального кризиса[70].

* * *

Данный материал был опубликован в 1996 году в научно-политическом журнале Марксистской рабочей партии - «Марксист» №3-4.

* * *

Скачать другие работы Соловьёва А.В. можно с ресурса http://leftbooks.narod.ru

Об авторе:

Авенир Васильевич Соловьев родился 1 февраля 1925 года. Инвалид детства. Родители разделили судьбу интеллигенции того времени. Мать умерла от туберкулеза. Отца как врага народа репрессировали в 1937 году. В это время не смотря на то, что еще он был сыном врага народа Авенира Васильевича принимают в ряды ВКП (б). В 1959 году А.В. Соловьев поступил в аспирантуру на политическую экономию. В 1962 году работа над диссертацией, посвященной проблемам интенсивности труда при социализме, была закончена. Во время обсуждения на кафедральном заседании один из членов кафедры назвал ее вредительской и предложил отправить автора на допрос в органы госбезопасности. Но кафедра под руководством П..М. Павлова поддержала молодого ученого, и Соловев успешно защитил кандидатскую диссертацию.

В 1972 году Авенир Васильевич защитил докторскую диссертацию, в которой разработал проблему планомерности распределения и использования рабочей силы в СССР.

В «перестроечные» времена Авенир Васильевич занимался разработкой проблем политического строя в СССР и пришел к выводу, что социализма в марксистском понимании в СССР не существовало, а был государственный капитализм. Всего Авенир Васильевич выпустил 6 монографий и большое количество журнальных статей.

Умер 1 мая 2000 года.

notes

Примечания

1

Ленин В. И., Полн. собр. соч., т. 44, с. 144-145.

2

Марксист, 1994, № 2, с. 100-101.

3

Маркс К., Энгельс. Соч., т 13, с. 6-7.

4

Описан достаточно типичный и массовый факт: крепостной крестьянин Коновалов в 1800 г. стал собственником текстильного предприятия в Костромской губернии, но лишь через 20 лет он выкупился на волю и был записан в купеческое сословие («Костромской край», 22.03.94). Таким образом, Коновалов два десятка лет экономически был предпринимателем-капиталистом, а юридически - крестьянином-крепостным.

Прим. ред. Публикуя статью А.Соловьёва и приглашая читателей к дискуссии в следующем номере, редакция оставляет без комментариев подобные суждения автора, не прибегая и далее по тексту ни к каким оценкам неверных или спорных с нашей точки зрения положений.

Маркс К., Энгельс Ф., Соч., т. 23, с. 760

Российский экономический журнал, 1993, № 9, с. 8

8

Современные Соединенные Штаты Америки, М., 1988, с.147, 184, 185

Современный капитализм, М., 1985, с. 130-132.

Современный капитализм, М., 1985, с. 129.

11

Мировая Экономика и Международные Отношения. 1993, № 3, с. 21.

Современные Соединенные Штаты Америки, М., 1988, с. 184.

13

Правда, 31.08.91.

Правда, 6.05.91.

15

Правда, 24.01.92.

16

Современные Соединенные Штаты Америки, М., 1988, с. 148-149.

17

Маркс К., Энгельс Ф., Соч., т. 26, ч. 1, с. 55.

18

Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1935, т. 1, с. 46 и следующие.

19

Чаплыгин Ю. «Технотронные» иллюзии М., 1972, с. 46, 47.

Экономические науки. 1990, № 8, с. 21.

Молодая Гвардия, 1994, № 1, с. 129.

Современные Соединенные Штаты Америки, М., 1988, с. 228.

23

Фаминский И. П., Экономика современного империализма, М., 1987, с. 25.

Экономические науки. 1989, № 8, с. 98; Мировая Экономика и Международные Отношения. 1993, № 12, с. 67

25

Маркс К., Энгельс Ф., Соч., т. 25, ч. 2, с. 389.

Экономические науки. 1990, № 8, с. 20-21.

Современные Соединенные Штаты Америки, М., 1988, с. 229.

28

Президент крупной корпорации США получает в год 3,5 млн. долларов. (Правда. 4.02.95.)

Современные Соединенные Штаты Америки, М., 1988, с. 222.

Современный капитализм. М., 1985, с. 215.

31

Маркс К., Энгельс Ф., Соч., т. 23, с. 572-573.

СССР - США (Цифры и факты). М., 1961, с. 89.

33

Маркс К., Энгельс Ф., Соч., т. 3, с. 33.

СССР - США (Цифры и факты). М.,1961, с. 89.

35

Директивы КПСС...по хозяйственным вопросам. М., 1957, т. 1, с. 161, 322, 374, 547

36

Ленин В. И., Полн. собр. соч., т. 2, с. 37; т. 44, с. 159-160, 211, 343, 474.

37

См: Сталин И. В. Экономические проблемы социализма в СССР. М.,1952, с. 15, 16, 19.

Директивы КПСС... по хозяйственным вопросам. М., 1957, т. 1, с. 321, 375, 379, 384, 391, 392.

39

Коммунист. 1987. № 18, декабрь, с. 83. По расчётам некоторых советских экономистов, официальные данные о темпах роста экономики СССР завышены в два-три раза (См.: Ханин Г. Экономический рост: альтернативная оценка // Коммунист. 1988, № 17, с. 83-90).

Последние пятилетние плановые задания публиковались открыто. А вот уровень выполнения пятилетних планов держался в секрете; обрывочные данные сообщались обычно на очередном съезде КПСС.

41

Литературная газета, 30.09.87.

Альтернативы. 1995, № 1, с. 71.

43

Советская Россия. 19.04.94.

Ленин В. И., Полн. собр. соч., т. 36, с. 235-236, т. 44, с. 463.

45

Известия. Экспертиза. 7.09.94.

Для сравнения: капиталистическая западная фирма разрабатывает план каждого отдельного производства, товара, товарной марки на перспективу и на год, «чтобы у фирмы всегда был действующий план на предстоящие пять лет» / Котлер Ф. Основы маркетинга. М., 1990, с. 98. Нам бы так!

Ленин В. И., Полн. собр. соч., т. 44, с. 144-145, 149-150.

См: Марксист, № 2, 1994, с. 57, 100, 101.

Мировая Экономика и Международные Отношения. 1987, № 12, с. 144.

50

Рабочая трибуна. 13.01.90.

51

Правда. 13.09.90.

Социалистическая индустрия. 13.02.88.

Российская правда. 1995, № 6.

Экономист. 1994, № 12, с. 22-23.

Вопросы экономики. 1994, № 3, с. 64.

Правда. 5.10.94.

Московский железнодорожник, 1994, № 8, с. 11; Вечерняя Москва, 24.05.94.

Интересно, что рабочий класс это почувствовал и прокатил «на-вороных» партию Вольского на выборах в Думу. Но и директорский корпус «не дремлет»: он убирает своих ставленников-политиканов и сам приходит к власти непосредственно - Черномырдин, Кучма, Лукашенко тому пример.

Правда. 14.07.90.; Деловой мир. 31.05.94.; Общая газета. 20.04.95. Сегодня Владимир Иванович Щербаков избран к тому же руководителем «Промпартии» - Российской объединённой промышленной партии - партии директоров-капиталистов. (Правда. 7.05.95.) Хозяева объединяются для открытого властвования.

Экспертиза // Известия. 7.09.94.

61

Деловой мир. 1.04.94.

См. также: А.Степанов-Хвалынский. Вундеркинды бизнеса // «Правда-5». 5-12 мая 1995 г., № 1.

63

Финансовые известия. 28.03.95.

Плеханов Г. В. Социализм и политическая борьба. Избранные философские сочинения. М.,1956, т. 1, с. 103-106.

Маркс К., Энгельс Ф., Соч., т. 3, с. 34.

Маркс К., Энгельс Ф., Соч., т. 24, с. 405.

Прим. ред. Это объясняет нейтральность директорского корпуса во время октябрьских событий 1993 года. С одной стороны - повышение конкурентноспособности по отношению к иностранному производству, снижение темпов спада производства требует национальных приоритетов в политике (покровительственные пошлины и т.п.), но с другой стороны, - и это оказалось более весомым, - процесс превращения директоров в собственников предприятий, обеспеченный реформами Ельцина, еще не был закончен.

Огонек. 1990 № 50, с. 7.

Мировая Экономика и Международные Отношения. 1994, № 4, с. 133-135.

Прим. ред. Более подробно данная тема рассматривается А.Соловьёвым в брошюре «Этюды о капитализме России XX века (Становление капитализма в СССР)». Кострома. 1995 г.